

**PENGARUH PRODUK MURABAHAH TERHADAP PERKEMBANGAN  
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)  
PADA BMT FAJAR BANDAR LAMPUNG**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Mendapatkan Gelar Sarjana S1 dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh :

**Hengki Mahendra  
NPM. 15510200174**

**Jurusan: Perbankan Syariah**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
1442 H/2020 M**

**PENGARUH PRODUK MURABAHAH TERHADAP PERKEMBANGAN  
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)  
PADA BMT FAJAR BANDAR LAMPUNG**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Mendapatkan Gelar Sarjana S1 dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam

Oleh :

**Hengki Mahendra  
NPM. 1551020083**

**Jurusan: Perbankan Syariah**

Pembimbing I : A. Zuliansyah, S.Si., M.M.

Pembimbing II : Diah Mukminatul H., M.E.Sy.

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
1442 H / 2020M**

## ABSTRAK

BMT ialah lembaga keuangan syariah yang beroperasi menggunakan gabungan konsep “Baitul Maal” dan Baitul Tamwil” dengan target operasionalnya fokus kepada sektor Usaha Kecil Menengah, salah satunya adalah produk pembiayaan murabahah untuk sektor UMKM. Yang dimana pembiayaan menggunakan akad murabahah sangat diminati anggota BMT Fajar Bandar Lampung. Permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana keinginan manusia untuk memenuhi keinginan memiliki peluang bisnis dengan terkendala oleh jumlah dana yang minim, sementara desakan kebutuhan semakin hari semakin meningkat. Tujuan mekanisme dalam pembiayaan mau melihat baik dalam sistem penilaian kelayakan akad, penyaluran, margin dan lain sebagainya sampai pelunasan pembiayaan masih perlu dilihat dan dipertimbangkan lagi dari sisi syariahnya. Dan tujuan lainnya ingin mengetahui seberapa berpengaruhnya pembiayaan murabahah untuk perkembangan sektor UMKM pada anggota BMT Fajar Bandar Lampung. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana mekanisme pelaksanaan pembiayaan untuk sektor UMKM dengan akad murabahah di BMT Fajar Bandar Lampung, dan Apakah Pembiayaan Murabahah berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada bmt fajar bandar lampung Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana mekanisme pelaksanaan pembiayaan untuk sektor UMKM dengan akad murabahah di BMT Fajar Bandar Lampung dan untuk mengetahui Apakah Pembiayaan Murabahah berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada bmt fajar bandar lampung. Penelitian ini menggunakan Metode Kuantitatif dengan Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian lapangan (field research). Sampel pada penelitian ini sebanyak 20 Responden yang diambil dengan teknik purposive sampling. Metode analisis dan datanya menggunakan Uji Validitas, Reabilitas, Uji Asumsi Klasik dan Uji Hipotesis. Kemudian teknik pengelolaan datanya menggunakan SPSS 17 For Windows. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mekanisme Pembiayaan Murabahah pada BMT Fajar Bandar Lampung dilakukan dengan diawali pengecekan data/verifikasi data guna memperoleh kebenaran kelengkapan data, survey lapangan dengan prinsip 5C, evaluasi kebutuhan dan keputusan pembiayaan, pelaksanaan akad dan pengikatan agunan, serta pencairan pembiayaan. Penelitian ini juga Hasil pengujian perbandingan thitung > ttabel yaitu t-hitung sebesar 2,961 sedangkan t-tabel 1.734 Maka  $H_0$  diajukan ditolak dan  $H_a$  diterima sehingga pembiayaan Murabahah berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM Pada BMT Fajar Bandar Lampung.

**Kata Kunci:** Akad *Murabahah*, BMT, Pembiayaan UMKM.





**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung (0721)703260*

**PERSETUJUAN**

**Judul Skripsi : PENGARUH PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH  
TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO  
KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PADA BMT  
FAJAR BANDAR LAMPUNG**

**Nama Mahasiswa : Hengki Mahendta**

**NPM : 1551020174**

**Program Studi : Perbankan Syariah**

**Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam**

**MENYETUJUI**

Untuk dimunaqasahkan dan dipertahankan dalam sidang munaqasah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

**A. Zuliansyah, S.Si., M.M.**

**NIP. 198302222009121003**

**Diah Mukminatul H., M.E.Sy.**

**NIP.**

**Ketua Jurusan  
Perbankan Syariah**

**Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy.**

**NIP. 198208082011011001**





KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
RADEN INTAN LAMPUNG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmin, Sukarame, Bandar Lampung (0721)703260

PENGESAHAN

PENGARUH PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP  
PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

PADA BMT FAJAR BANDAR LAMPUNG disusun oleh Hengki Mahendra

NPM : 1551020174 Jurusan Perbankan Syariah, telah diujikan dalam sidang  
munaqasah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada  
Hari/Tanggal: Rabu, 30 September 2020.

TIM MUNAQASAH

Ketua Sidang : Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy.

Sekretaris : Taufiqur Rahman, S.E., M.Si.

Penguji 1 : Fatih Fuadi, M.S.I

Penguji 2 : A. Zuliansyah, S.Si., M.M





## MOTTO

لَا إِيمَانَ لِمَنْ لَا أَمَانَةٌ لَهُ وَلَا دِينَ لِمَنْ لَا عَهْدَ لَهُ

*“Tidak ada iman bagi orang yang tidak amanah dan tidak ada agama bagi orang yang tidak memegang janji.” (HR. Ahmad)<sup>1</sup>*



---

<sup>1</sup>Tafsir ayat ekonomi , tafsir quraish shihab.

## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucapkan puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah memberikan petunjuk dan pertolongan-Nya kepada penulis sehingga dapat terselesaikannya skripsi ini. Dengan segala kerendahan hati dan penuh kebahagiaan, skripsi ini penulis persembahkan sebagai tanda terimakasih, cinta, kasih, hormat tak terhingga kepada:

1. Kedua Orang Tuaku, Bapak Akrim dan Ibu Ratna Sari, yang selalu memberikanku semangat, kasih sayang, serta nasihat yang tulus serta selalu memberikan doanya setiap waktu. Berkat doa, dukungan dan pengorbanan yang selalu diberikan tiada henti hingga terselesaikannya skripsi ini. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat, kesehatan, keberkahan, kemurahan rizki, dan sisa umur yang bermamfaat serta selalu dalam lindungan Allah SWT.
2. Untuk adikku tercinta Nover Agil Wahyudi dan Niko Tri Anggara yang selalu memberi semangatnya.
3. Almamaterku tercinta UIN Raden Intan Lampung.

## **RIWAYAT HIDUP**

Hengki Mahendra dilahirkan di Atar Kuwau, 15 Juni 1997. Penulis merupakan putra dari pasangan Bapak Akrim dan Ibu Ratna Sari. Penulis menempuh pendidikan formal dimulai dari jenjang Sekolah Dasar di SDS Antar Kuwau dan lulus pada tahun 2009, kemudian penulis melanjutkan ke jenjang Sekolah Menengah Pertama di SMPN 1 Sekincau dan lulus pada tahun 2012. Selanjutnya penulis melanjutkan kejenjang Sekolah Menengah Atas di SMAN 1 Sekincau dan lulus tahun 2015.

Pada tahun 2015 penulis tercatat sebagai mahasiswa jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Bisnis dan Islam UIN Raden Intan Lampung.



Bandar Lampung, September 2020  
Penulis,

**Hengki Mahendra**  
**NPM. 1551020174**



## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan karunianya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan, dan petunjuk, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) Pada BMT Fajar Bandar Lampung”**

Shalawat serta salam disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat dan pengikut-pengikutnya yang setia. Skripsi ini ditulis untuk menyelesaikan studi di jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Atas bantuan semua pihak dalam proses penyelesaian skripsi, tak lupa dengan segala kerendahan hati dan rasa hormat, penyusun menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
2. Dr. Erike Anggraini, M.E.Sy selaku ketua jurusan Perbankan Syariah yang senantiasa sabar dalam memberikan arahan serta motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
3. A. Zuliansyah, S.Si., M.M selaku pembimbing akademik I yang telah mengarahkan penulis sehingga penulisan skripsi ini selesai, semoga ilmu dan pengetahuan yang disampaikan mendapatkan barokah dari Allah SWT.

4. Diah Mukminatul H., M.E.Sy selaku pembimbing akademik II yang telah mengarahkan penulis sehingga penulisan skripsi ini selesai, semoga ilmu dan pengetahuan yang disampaikan mendapatkan barokah dari Allah SWT.
5. Segenap Dosen Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan ilmunya kepada penulis selama di bangku perkuliahan.
6. Bapak/Ibu Civitas Akademik Fakultas Perbankan Syariah UIN Raden Intan Lampung.
7. Seluruh Staf Pegawai Perpustakaan yang telah memberikan pinjaman buku kepada penulis.
8. Pimpinan cabang, Manajer, dan para karyawan di BMT Fajar Bandar Lampung yang telah meluangkan waktunya dan ketersediaanya dalam penelitian skripsi ini.
9. Untuk sahabatku Siti Farizka Dwi ananda, Nita Sari, Rangga Wahyu Imanda, Wisma Adi Pratama, Akbar Falah dan Fella Nuriati terimakasih untuk waktu, bantuan, dan motivasi yang telah diberikan sehingga saya bisa mencapai tujuan saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
10. Untuk Sahabatku seperjuanganku sejak awal kuliah Arif Setiawan, Fajar Rachmat, Rizki Nofriansyah, Rio Adi Putra, Novri Afrizal yang telah berjuang bersama dalam memperoleh gelar dan cita-cita.
11. Sahabat seperjuangan Perbankan Syariah 2015 khususnya Perbankan kelas E, yang selalu bersama dalam proses belajar, berjuang bersama

menghadapi proses perkuliahan, UTS dan UAS hingga proses penulisan skripsi ini.

Dan semua pihak yang telah membantu dalam penulisan yang tidak dapat disebutkan satu persatu, semoga kita selalu terikat dalam ukhkuwah islamiyah. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna, akan tetapi diharapkan dapat memberikan manfaat keilmuan yang berarti dalam bidang Ekonomi Islam.

Bandar Lampung  
Penulis,

**Hengki Mahendra**  
**1551020174**





## DAFTAR ISI

|   |             |
|---|-------------|
| <b>HALAMAN JUDUL .....</b>                                | <b>i</b>    |
| <b>ABSTRAK .....</b>                                      | <b>ii</b>   |
| <b>SURAT PERNYATAAN PLAGIARISME .....</b>                 | <b>iii</b>  |
| <b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>                       | <b>iv</b>   |
| <b>PENGESAHAN .....</b>                                   | <b>v</b>    |
| <b>MOTTO .....</b>  | <b>vi</b>   |
| <b>PERSEMBAHAN.....</b>                                   | <b>vii</b>  |
| <b>RIWAYAT HIDUP .....</b>                                | <b>viii</b> |
| <b>KATA PENGANTAR .....</b>                               | <b>ix</b>   |
| <b>DAFTAR ISI .....</b>                                   | <b>xii</b>  |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>                                 | <b>xiv</b>  |
| <b>DAFTAR GAMBAR .....</b>                                | <b>xv</b>   |
| <b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>                              | <b>xvi</b>  |
| <br><b>BAB I PENDAHULUAN</b>                              |             |
| A. Penegasan Judul .....                                  | 1           |
| B. Alasan Memilih Judul .....                             | 3           |
| C. Latar Belakang .....                                   | 4           |
| D. Batasan Masalah .....                                  | 8           |
| E. Rumusan Masalah .....                                  | 9           |
| F. Tujuan & mamfaat Penelitian .....                      | 9           |
| <br><b>BAB II LANDASAN TEORI</b>                          |             |
| A. Teori Signaling .....                                  | 11          |
| B. Pembiayaan .....                                       | 12          |
| 1. Pengertian Pembiayaan .....                            | 12          |
| 2. Tujuan Pembiayaan .....                                | 13          |
| 3. Fungsi Pembiayaan.....                                 | 14          |
| 4. Jenis-jenis Pembiayaan.....                            | 17          |
| 5. Prinsip Pembiayaan .....                               | 21          |
| C. <i>Murabahah</i> .....                                 | 23          |
| 1. Pengertian <i>Murabahah</i> .....                      | 23          |
| 2. Dasar Hukum <i>Murabahah</i> .....                     | 25          |
| 3. Rukun dan Syarat <i>Murabahah</i> .....                | 33          |
| 4. Jenis-jenis <i>Murabahah</i> .....                     | 35          |
| 5. Manfaat <i>Murabahah</i> .....                         | 36          |
| 6. Konsep dan Penerapan Pembiayaan <i>Murabahah</i> ..... | 37          |
| 7. Indikator <i>Murabahah</i> .....                       | 37          |
| D. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) .....            | 39          |
| 1. Pengertian UMKM .....                                  | 39          |
| 2. Kriteria UMKM .....                                    | 42          |
| 3. Peranan UMKM .....                                     | 45          |
| 4. Karakter Usaha Mikro .....                             | 45          |

|   |     |
|---|-----|
| 5. Kekuatan dan Kelemahan UMKM.....             | 47  |
| 6. Indikator Perkembangan Usaha.....            | 48  |
| E. Tinjauan Pustaka .....                       | 49  |
| F. Kerangka Berfikir.....                       | 53  |
| G. Hipotesis.....                               | 55  |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN</b>                |     |
| A. Jenis dan Sifat Penelitian.....              | 56  |
| 1. Jenis Penelitian .....                       | 56  |
| 2. Sifat Penelitian .....                       | 56  |
| B. Populasi dan Sampel .....                    | 57  |
| C. Definisi Variabel Penelitian .....           | 58  |
| D. Sumber Data Penelitian .....                 | 61  |
| E. Metode Pengumpulan Data .....                | 61  |
| F. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data.....     | 63  |
| G. Alat Analisis.....                           | 67  |
| <b>BAB IV PENYAJIAN DATA LAPANGAN</b>           |     |
| A. Gambaran Umum BMT Fajar Bandar Lampung ..... | 68  |
| B. Hasil Analisis Data.....                     | 81  |
| C. Analisis Data .....                          | 90  |
| <b>BAB V PENUTUP</b>                            |     |
| A. Kesimpulan.....                              | 108 |
| B. Saran .....                                  | 109 |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>                           |     |
| <b>LAMPIRAN</b>                                 |     |

## DAFTAR TABEL

|  |    |
|--|----|
| Tabel 1 Data NasabahBMT Fajar Bandar Lampung.....                      | 7  |
| Tabel 2 Tabel Daftar Variabel,Devinisi Oprasional, dan Indikator ..... | 59 |
| Tabel 3 Distribusi Karakteristik Responden .....                       | 79 |
| Tabel 4 Hasil Uji Validitas.....                                       | 82 |
| Tabel 5 Hasil Uji Reliabelitas .....                                   | 83 |
| Tabel 6 Hasil Uji Normalitas .....                                     | 84 |
| Tabel 7 Hasil Uji Multikolinieritas .....                              | 85 |
| Tabel 8 Hasil Uji Heterokedasitas .....                                | 87 |
| Tabel 9 Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana.....                   | 88 |
| Tabel 10 Hasil Uji t.....  | 89 |





## DAFTAR GAMBAR

|  |    |
|--|----|
| Gambar 1 Skema Pembiayaan Murabahah .....                  | 37 |
| Gambar 2 Struktur Organisasi BMT Fajar Bandar Lampung..... | 71 |



## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : kuisisioner penelitian

Lampiran 2 : Hasil Uji Variabel

Lampiran 3 : Dokumentasi



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Penegasan Judul

Untuk menghindari kerancuan dalam memahami judul skripsi ini perlu penulis jelaskan istilah istilah yang terdapat dalam judul ini **“Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) Pada BMT Fajar Bandar Lampung”**.

1. Pengaruh adalah daya yang ada timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.<sup>1</sup>
  2. Produk adalah sesuatu yang memberikan mamfaat baik dalam hal memenuhi kebutuhan sehari-hari atau sesuatu yang ingin dimiliki konsumen.<sup>2</sup>
  3. Pembiayaan adalah fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan devisit unit (nasabah yang membutuhkan pembiayaan)<sup>3</sup>
  4. Murabahah adalah pembiayaan yang berbentuk jual beli antar bank dan nasabah dengan cara pembayaran angsuran. Dalam perjanjian pembiayaan *murabahah* bank membiayai bank atau aset yang dibutuhkan oleh nasabahnya dengan menambahkan margin keuntungan.<sup>4</sup>
  5. Perkembangan adalah proses atau cara perbuatan mengembangkan.
- Sedangkan secara terminology, kata mengembangkan menunjukan suatu

---

<sup>1</sup> <https://kbbi.web.id/> diakses pada tanggal 18 Desember 2019, pukul 13.00

<sup>2</sup> Kasmir, manajemen perbankan(Jakarta: PT. Rajawali pers,2008)hal.123

<sup>3</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari teori ke prakttik,(Jakarta:Gema insaninpress, 2001)hal.160

<sup>4</sup> Aminah lubis, “*aplikasi murabahah dalam perbankan syariah*” fitrah jurnal kajian ilmu-ilmu keislaman, vol.02 No.2 Desember 2016.h.184



kegiatan yang menghasilkan alat atau cara baru, dimana selama kegiatan tersebut penilaian dan penyempurnaan terhadap alat atau cara tersebut dilakukan.<sup>5</sup>

6. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) diatur dalam Undang-undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa UMKM adalah:<sup>6</sup>

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi Kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah ataupun usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Mikro Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Dari beberapa uraian diatas, maka yang dimaksud dalam judul skripsi ini adalah untuk membahas secara mendalam mengenai Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) Pada BMT Fajar Bandar Lampung.
- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan

---

<sup>5</sup> Juhri, konvergentif design, (sleman: deepublish, 2016) h.63

<sup>6</sup> Undang-undang RI Nomor 20 Tahun 2008 Tentang usaha mikro kecil menengah (UMKM) Pasal 1

merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil dan atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini

Dari beberapa uraian diatas, maka yang dimaksud dalam judul skripsi ini adalah untuk membahas secara mendalam mengenai Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) Pada BMT Fajar Bandar Lampung.

## **B. Alasan Memilih Judul**

Ada beberapa alasan yang membuat penulis memilih dan melakukan penelitian terhadap judul diatas, diantara alasan tersebut antara lain:

### **a. Alasan Objektif**

Secara objektif, BMT Fajar salah satu lembaga keuangan yang memenuhi kebutuhan manusia dengan mengeluarkan pembiayaan produktif berupa pembiayaan untuk para pedagang atau pengusaha, keinginan manusia untuk memenuhi aspek kehidupan kadangkala terkendala oleh jumlah dana yang minim, sementara desakan kebutuhan semakin hari semakin meningkat. Oleh karena itu peranan lembaga keuangan dirasa sangat dibutuhkan, yaitu dengan menyalurkan pembiayaan Unit Usaha mikro kecil dan menengah dengan menggunakan akad murabahah dan akad Ijarah. BMT Fajar Bandar Lampung mendampingi kegiatan ekonomi produktif masyarakat kelas menengah kebawah dengan menawarkan margin

yang rendah, pelaku usaha kecil/mikro mengalami keterbatasan mengakses modal perbankan. Akibatnya, mereka terjebak pada praktek Renternir. Tidak hanya itu dengan adanya UMKM kehidupan masyarakat menjadi terjamin karena UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan serta mengurangi tingkat pengangguran. Disamping banyak nya potensi yang dimiliki oleh UMKM, nyatanya masih ada saja kendala-kendala yang di hadapi oleh UMKM. Masalah tersebut berupa akses permodalan, padahal modal adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting yakni untuk membeli perkakas-perkakas, alat-alat, menyewa tanah atau bangunan yang perlu untuk produksi dan juga untuk membayar upah kepada para buruh dan pegawai yang bekerja.

b. Alasan Subjektif

Secara subjektif, memberikan pengetahuan bagi penulis maupun pembaca tentang Pengaruh Pembiayaan Ijarah dan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) Pada BMT Fajar Bandar Lampung.

### C. Latar Belakang Masalah

Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi di sektor riil dengan pemilik dana. Dengan demikian, fungsi utama sektor perbankan dalam infrastruktur kebijakan makro ekonomi memang diarahkan dalam konteks menjadikan uang efektif untuk meningkatkan nilai tambah ekonomi. Tersedianya sumber dana untuk dunia usaha dan didukung

oleh kemudahan investasi mendorong ekspansi usaha khususnya oleh kelompok-kelompok berskala besar. Dampaknya, permintaan kredit terus meningkat khususnya untuk sektor perindustrian, perdagangan, dan jasa-jasa.<sup>7</sup>

Menurut Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha dan Menengah Republik Indonesia Nomor 91/Kep/IV/KUKM/IX/2004 Koperasi Jasa Keuangan Syariah selanjutnya disebut KJKS adalah koperasi yang kegiatan usahanya bergerak diidang pembiayaan, investasi, dan simpanan sesuai pola bagi hasil (syariah).

Lembaga keuangan non bank di Indonesia meliputi: Koperasi Syariah atau BMT, Asuransi Syariah, Pegadaian Syariah dan Dana pensiun Syariah dan lain-lain. Koperasi syariah di Indonesia merupakan jenis lembaga keuangan mikro syariah (LKMS). Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang menjadi focus penelitian ini adalah *Baitul Maal Wattamwil* (BMT).

BMT ialah lembaga keuangan syariah yang beroperasi menggunakan gabungan konsep “Baitul Maal” dan Baitul Tamwil” dengan target operasionalnya fokus kepada sektor Usaha Kecil Menengah (UKM). Konsep Baitul maal berarti BMT berperan sebagai lembaga sosial keagamaan yang mempunyai fungsi untuk menerima dana Zakat, Sedekah, Infaq dan Waqaf dan menyalurkan kepada yang berhak menerima dana tersebut. Sedangkan pada konsep Baitul Tamwil, BMT mempunyai peranan sebagai lembaga bisnis maupun lembaga keuangan yang bertujuan untuk mencari keuntungan (profit oriented) seperti membuka Toserba (toko serba

---

<sup>7</sup>Drs. Muhammad, M. Ag., Manajemen Bank Syariah, (Yogyakarta : (UPPP) AMPYKPN, 2005), hal. 1.

ada) atau menawarkan produk simpan pinjam ke masyarakat. Namun jika kita lihat prakteknya dilapangan, BMT lebih cenderung berperan sebagai lembaga keuangan syariah yang menawarkan produk simpan pinjam ke masyarakat yang berlandaskan pada prinsip-prinsip syariah.<sup>8</sup>

BMT Fajar Bandar Lampung menyediakan pembiayaan untuk UMKM dengan menggunakan akad pembiayaan Murabahah. *Murabahah* merupakan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan yang disepakati. Pembiayaan *murabahah* dipilih karena pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung produk pembiayaan *murabahah* merupakan produk pembiayaan yang paling diminati. Pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar digunakan sebagai pembiayaan untuk nasabah yang memerlukan tambahan modal dalam mengembangkan usahanya.

Pembiayaan prinsip jual beli (*murabahah*) pada dasarnya sama dengan kredit pembiayaan sistem bunga yang dioperasikan oleh bank konvensional. Namun begitu, antara pembiayaan sistem kredit dengan pembiayaan *murabahah* terletak perbedaan yang sangat esensial. Perbedaan itu terlihat pada sistem bunga dan prinsip keuntungan jual beli yang sudah disepakati bersama untuk pembiayaan *murabahah*. *Murabahah* sebagai salah satu bentuk transaksi jual beli dalam Islam, landasan alquran adalah surah Al-Baqarah ayat 275:

---

<sup>8</sup> Zulkifli Rusbi,dkk. ” Analisa Permasalahan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) melalui Pendekatan Analytical Network Process (ANP) (Magelang, Jurnal Al-Hikmah Vol. 13, No. 1, April 2016), h. 19.



الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ  
 مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ  
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ  
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”<sup>9</sup>

Berikut adalah laporan jumlah pembiayaan *murabahah* pada BMT Fajar Cabang Bandar Lampung periode 2016-2019 :

**Tabel 1**  
**Laporan Jumlah Pembiayaan Murabahah**  
**BMT Fajar Cabang Bandar Lampung**

| NO | Tahun         | Jumlah Anggota |
|----|---------------|----------------|
| 1  | 2016          | 1              |
| 2  | 2017          | 6              |
| 3  | 2018          | 36             |
| 4  | 2019          | 93             |
|    | <b>Jumlah</b> | <b>136</b>     |

Berdasarkan tabel 1 pembiayaan *murabahah* kepada pihak anggota terus mengalami peningkatan. Tabel yang tertera diatas nasabah yang belum selesai melakukan pembiayaan. Pembiayaan untuk UMKM menggunakn akad Murabahah kebanyakan nasabah melakukannya untuk pembelian/ sewa

<sup>9</sup> Deprtemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahannya 30 juz (Bandung: PT sygma examedia arkanleema, 2014), h.46

ruko untuk melakukan kegiatan usahanya.<sup>10</sup> Permasalahan yang ditemui dalam penelitian yaitu keinginan anggota BMT Fajar Bandar Lampung untuk meningkatkan usaha tetapi terkendala oleh jumlah dana yang minim.

Atas dasar hal tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk mengetahui pengaruh pembiayaan murabahah dan ijarah khususnya di BMT Fajar Cabang Bandar Lampung terhadap perkembangan UMKM. Dalam hal ini penulis mengambil judul **“Pengaruh Produk Pembiayaan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pada Bmt Fajar Bandar Lampung”**

#### **D. Batasan Masalah**

Untuk memperjelas ruang lingkup masalah yang akan dibahas dan terfokus maka terdapat batasan masalah dalam penelitian ini dilakukan berkaitan dengan implementasi mekanisme pelaksanaan pembiayaan murabahah dan seberapa berpengaruhnya pembiayaan murabahah untuk sektor UMKM pada BMT Fajar Bandar Lampung. Responden dalam penelitian ini adalah pegawai selaku pemberi pembiayaan murabahah dan penerima pembiayaan murabahah/sektor UMKM.

---

<sup>10</sup> Andi Cahyono, wawancara dengan penulis, BMT Fajar Tanjung Karang, Bandar Lampung, 08 Januari 2020.

### **E. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas dapat dirumuskan permasalahan yang akan dipecahkan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana mekanisme pelaksanaan pembiayaan untuk sektor UMKM dengan akad murabahah di BMT Fajar Bandar Lampung?
2. Apakah Pembiayaan Murabahah berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada bmt fajar bandar lampung?

### **F. Tujuan dan Mamfaat Penelitian**

#### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme pelaksanaan pembiayaan untuk sektor UMKM dengan akad murabahah di BMT Fajar Bandar Lampung?
- b. Untuk mengetahui apakah Pembiayaan Murabahah berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada BMT Fajar Bandar Lampung?

#### **2. Mamfaat Penelitian**

##### **a. Secara Teoritis**

Penelitan ini diharapkan bermamfaat untuk pengembangan keilmuan khususnya dibidang perbankan syariah, sebagai bahan referensi atau rujukan, dan tambahan pustaka pada perpustakaan UIN Raden Intan Lampung.

b. Secara praktis

1) Bagi Bagi Bank

Untuk bisa digunakan sebagai bahan edukasi terhadap nasabah BMT FAJAR Bandar Lampung dalam memberikan pelayanan pada penyediaan pembiayaan untuk UMKM dengan menggunakan akad ijarah dan Murabahah.

2) Bagi Penulis

Tulisan ini memberikan manfaat bagi penulis berupa pemahaman yang lebih mendalam lagi mengenai perbankan khususnya pada sistem pelaksanaan pembiayaan UMKM dengan menggunakan akad ijarah dan Murabahah.

3) Bagi akademisi

Sebagai bahan referensi bagi peneliti berikutnya secara kritis dan mendalam lagi tentang hal-hal yang sama dari sudut pandang yang berbeda.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Teori Signaling**

Teori Sinyal (Signaling Theory) Menurut Brigham dan Houston isyarat atau signal adalah suatu tindakan yang diambil perusahaan untuk memberi petunjuk bagi investor tentang bagaimana manajemen memandang prospek perusahaan. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan manajemen untuk merealisasikan keinginan pemilik. Informasi yang dikeluarkan oleh perusahaan merupakan hal yang penting, karena pengaruhnya terhadap keputusan investasi pihak diluar perusahaan. Informasi tersebut penting bagi investor dan pelaku bisnis karena informasi pada hakekatnya menyajikan keterangan, catatan atau gambaran, baik untuk keadaan masa lalu, saat ini maupun masa yang akan datang bagi kelangsungan hidup perusahaan dan bagaimana efeknya pada perusahaan.<sup>11</sup>

Signaling Theory menjelaskan mengapa perusahaan mempunyai dorongan untuk memberikan informasi laporan keuangan pada pihak eksternal. Dorongan perusahaan untuk memberikan informasi karena terdapat asimetri informasi antara perusahaan dan pihak luar, karena perusahaan mengetahui lebih banyak mengenai perusahaan dan prospek yang akan datang dari pada pihak luar (investor dan kreditur). Kurangnya informasi bagi pihak luar mengenai perusahaan menyebabkan mereka melindungi diri dengan memberikan harga yang rendah untuk perusahaan. Perusahaan dapat

---

<sup>11</sup>Eugene F Brigman dan Joel F Houaton, Manajemen Keuangan (Jakarta: Erlangga, 2001), h. 36



meningkatkan nilai perusahaan dengan mengurangi informasi asimetri adalah memberikan sinyal pada pihak luar. Pada waktu informasi diumumkan dan semua pelaku pasar sudah menerima informasi tersebut, pelaku pasar terlebih dahulu menginterpretasikan dan menganalisis informasi tersebut sebagai sinyal baik (good news) atau sinyal buruk (bad news). Secara garis besar Signaling Theory kaitannya dengan ketersediaan informasi.

Laporan keuangan yang mencerminkan kinerja baik merupakan signal atau tanda bahwa perusahaan telah beroperasi dengan baik. Signal baik akan direspon dengan baik pula oleh pihak luar, karena respon pasar sangat tergantung pada signal fundamental yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dengan demikian, bank harus terus memberikan sinyal positif kepada para nasabah dan masyarakat agar nasabah memperoleh keyakinan penuh dan jaminan keamanan terkait dana yang telah disimpan pada bank yang bersangkutan. Selain itu, salah satu bentuk sinyal positif yang dapat dilakukan oleh perusahaan perbankan adalah dengan terus memberikan promosi-promosi dan kerja nyata untuk membuktikan bahwa bank tersebut lebih unggul dari pesaingnya dan agar lebih dikenal oleh masyarakat luas

## **B. Pembiayaan**

### **1. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan diartikan sebagai suatu kegiatan pemberian fasilitas keuangan/finansial yang diberikan satu pihak kepada pihak lain untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan. Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu

pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan deficit unit.<sup>12</sup>

Manajemen Pembiayaan Bank Syariah adalah sebuah proses perencanaan, pengorganisasian, pengkoordinasian, dan pengontrolan sumber daya yang dilakukan oleh bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dalam hal pemberian fasilitas keuangan atau finansial yang kepada pihak lain berdasarkan prinsip-prinsip syariah untuk mendukung kelancaran usaha maupun untuk investasi yang telah direncanakan.

## 2. Tujuan Pembiayaan

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan stake holder, yakni.<sup>13</sup>

### a. Pemilik

Dari sumber pendapatan diatas, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut

### b. Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

### c. Masyarakat

1) Pemilik dana. Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

---

<sup>12</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik, (Jakarta: Gema Insani, 2001), hal.168

<sup>13</sup> Muhammad. Manajemen Dana Bank Syari'ah. (Yogyakarta : Ekonisia, 2005). Hal.196

- 2) Debitur yang bersangkutan. Para debitur, dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif)
- 3) Masyarakat umumnya-konsumen. Mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan.

d. Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan)

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan, diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya, sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.

### 3. Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:<sup>14</sup>

a. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam prosentase tertentu

---

<sup>14</sup> Sinungan, Muchdarsyah, Dasar-Dasar dan Teknik Managemen Kredit, Jakarta : Bina Aksara. 1983, Hal.180

ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya baik untuk peningkatan produksi, perdagangan maupun untuk usaha-usaha rehabilitasi maupun memulai usaha baru. Pada dasarnya melalui pembiayaan terdapat suatu usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

Dengan demikian dana yang mengedap di bank (yang diperoleh dari para penyimpang uang) tidaklah idle (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat, baik kemanfaatan bagi pengusaha maupun kemanfaatan bagi masyarakat.

b. Meningkatkan daya guna barang

Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat. Misalnya peningkatan utility kelapa menjadu kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa/goreng; peningkatan utility dari padi menjadi beras, benang menjadi tekstil dan sebagainya.

Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat

c. Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan via rekening-rekening Koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya

seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan sebagainya. Melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik kualitatif apalagi secara kuantitatif.

d. Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya yang selalu meningkat, akan tetapi peningkatan kemampuan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan. Karena itu pulalah maka pengusaha akan selalu berhubungan bank untuk memperoleh bantuan permodalan guna peningkatan usahanya. Bantuan pembiayaan yang terima pengusaha bank inilah kemudian yang digunakan untuk memperbesar volume usaha dan produktivitasnya.

e. Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilitas pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha untuk antara lain:

- 1) Pengendalian inflasi
- 2) Peningkatan ekspor
- 3) Rehabilitas prasarana
- 4) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat



#### 4. Jenis-jenis Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka bank syariah memiliki banyak jenis pembiayaan. Adapun jenis produk/jasa pembiayaan pada bank syariah yaitu:<sup>15</sup>

1. Pembiayaan menurut tujuan :
  - a) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.
  - b) Pembiayaan investasi, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk melakukan investasi atau pengadaan barang konsumtif.
2. Pembiayaan menurut jangka waktu
  - a) Pembiayaan jangka waktu pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai dengan 1 tahun.
  - b) Pembiayaan jangka waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan jangka waktu 1 sampai dengan 5 tahun.
  - c) Pembiayaan jangka waktu panjang, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu dari 5 tahun.

Jenis pembiayaan pada bank syariah:<sup>16</sup>

##### 1. Pembiayaan

###### a. Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah perjanjian antara penanam dana dan pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembiayaan keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan

---

<sup>15</sup> Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, (Yogyakarta : UPP STIM YKPN, 2016), h. 45

<sup>16</sup> Muhammad, Manajemen Dana Bank Syari'ah, (Yogyakarta : Ekonisia. , 2005) Hal 202

nisbah yang telah disepakai sebelumnya aplikasi/ccontohnya adalah pembiayaan modal kerja pembiayaan proyek, pembiayaan ekspor.

b. Musayarakah

Pembiayaan musayarakah adalah perjanjian antara para pemilik dana/modal untuk mencampurkan dana/modal mereka pada suatu usaha tertentu. Dengan pembagian keuntungan di antara pemilik dana/modal. Berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Aplikasinya/ccontohnya pembiayaan modal kerja dan pembiayaan ekspor.

2. Piutang

Piutang adalah tagihan yang timbul akibat transaksi jual beli dana atau berdasarkan akad murabahah, salam, istisna, dan ijarah.

a. Murabahah

Murabahah adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana bank syariah membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah dengan margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.

b. Salam

Salam adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dahulu.

c. Istishna'

Istishna adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

d. Ijarah.

Ijarah adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

3. Surat berharga syariah

Surat berharga syariah adalah surat bukti berinvestasi berdasarkan prinsip syariah yang lazim di perdagangan di pasar uang dan atau pasar modal antara lain wesel, obligasi syariah, sertifikat dana syariah, dan surat berharga lainnya berdasarkan prinsip syariah.

4. Qardh

Qardh adalah penyediaan dana dan atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.

5. Penempatan

Penempatan adalah penanaman dana bank syariah pada bank syariah lainnya dan atau bank pengkreditan syariah antara lain dalam bentuk giro, dan atau tabungan wadiah, devosito berjangka, dan atau tabungan mudarabah, pembiayaan yang di berikan, sertifikat investasi

mudharabah antar bank (sertifikat IMA) dan atau bentuk-bentuk penemoatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.

#### 6. Penyertaan modal

Penyertaan modal adalah penanaman dana bank syariah dalam bentuk saham pada perusahaan yang bergerak di bidang keuangan syariah termasuk penanaman dan dalam bentuk surat utang koversi, dengan opsi saham atau jenis transaksi tertentu berdasarkan prinsip syariah yang berakibat bank syariah memiliki atau akan memiliki saham pada perusahaan yang bergerak di bidang keuangan syariah.

#### 7. Penyertaan modal sementara

Penyertaan modal sementara adalah penyertaan modal bank syariah dalam perusahaan untuk mengatasi kegagalan pembiayaan dan piutang sebagaimana di maksud dalam ketentuan bank Indonesia yang berlaku.

#### 8. Transaksi rekening administratif.

Transaksi rekening administratif adalah komitmen dan kontinjensi (off balance sheet) berdasarkan prinsip syariah yang terdiri atas bank garansi, akseptasi /endosmen, irrevocable letter off credit (L/C) yang masih berjalan, akseptasi wesel import atas L/C berjangka

## 5. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Analisa kredit atau penilaian kredit jika dalam bahasa syariah dikenal dengan analisis pembiayaan adalah suatu proses yang dimaksudkan untuk menganalisis atau menilai suatu permohonan kredit yang diajukan oleh calon debitur kredit sehingga dapat memberikan keyakinan kepada pihak bank bahwa proyek yang akan dibiayai oleh bank cukup layak.<sup>17</sup>

Analisa diperlukan oleh bank untuk melihat nasabah tersebut bisa atau tidak menerima pembiayaan. Dalam menganalisis bank menggunakan prinsip penelitian 5C+1S dimana prinsip ini sangat penting dalam pembiayaan nasabah yang memenuhi prinsip tersebut merupakan nasabah yang sempurna untuk mendapatkan pembiayaan. Prinsip 5C+1S terdiri dari:

### a. *Character*

Penilaian terhadap karakter atau kepribadian pemohon dengan melihat langsung kelinkungan tempat tinggal pemohon sehingga bank dapat memprediksi kemungkinan bahwa pemohon dapat memenuhi kewajibannya (*willinness to pay*).

### b. *Capital*

Penyelidikan terhadap prinsip capital atau permodalan debitur tidak hanya melihat besar kecilnya modal tersebut, tetapi juga distribusi modal itu ditempatkan oleh debitur. Cukuplah modal yang tersedia, cukuplah modal yang tersedia, sehingga segala sumber dapat bergerak secara efektif. Baik pengaturan modal itu sehingga perusahaan berjalan lancar

---

<sup>17</sup> Lukman Dendawijaya, *manajemen perbankan*, (Bogor, Ghalia Indonesia, 2003)h.,.8892



dan maju. Berapa besar modal kerjanya semua ini dapat dilihat dari posisi neraca perusahaan calon debitur.

*c. Capacity*

Melihat batas kemampuan calon penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran pembiayaan tersebut. kemampuan calon nasabah dilihat dari laporan keuangan seperti laporan laba rugi nasabah.

*d. Condition*

Bank syariah melihat kondisi ekonomi dimasyarakat yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha nasabah. Bank juga melihat kemampuan nasabah dalam mengembangkan usahanya. Alasan bank melihat kondisi lingkungan usaha nasabah adalah agar bank dapat mengukur kemampuan nasabah dalam melunasi kewajibannya.

*e. Collecteral*

Penelitian terhadap jaminan nasabah sebagai agunan atas pinjaman yang diterima. Nilai jaminan tersebut diharapkan dapat menutupi apabila terjadi kerugian atau masalah sebelum jangka waktu pembayaran selesai. Fungsi dari jaminan tersebut adalah sebagai alat pengaman terhadap kemungkinan tidak mempunyai nasabah melunasi pembayaran yang diterimanya.

*f. Syariah*

Penilaian terhadap objek pembiayaan ini dilakukan agar tidak terjadi transaksi yang cacat dikarenakan objek pembiayaan tidak sesuai syariah islam seperti perternakan babi dan sebagainya.

## C. Murabahah

### 1. Pengertian Murabahah

Murabahah secara etimologi berasal dari kata keuntungan (ribhun). Sedangkan secara terminologi, istilah murabahah didefinisikan sebagai prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri atas harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (ribhun) yang disepakati.<sup>18</sup>

Dalam menjual barang harus menunjukkan harga pokok sesuai dengan harga aslinya, kemudian menentukan seberapa besar keuntungan yang akan didapatkan. Untuk mengetahui seberapa besar harga pokok dan keuntungan dinyatakan dalam bentuk nominal atau presentase agar memudahkan dalam jual beli.

Menurut Adiwarman A. Karmin Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contract* yakni memberikan kesepakatan pembiayaan diawal baiuk dari segi waktu, cash flownya bisa diprediksi dengan relative pasti, karna sudah disepakati oleh kedua belah pihak.<sup>19</sup>

Menurut Antonio, Murabahah adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang

---

<sup>18</sup> Andrian Sutedi, Perbankan Syariah (Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum), Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009, h.122

<sup>19</sup> Adiwarman A. karim “Bank Islam: Analisis fiqh dan keuangan edisi kelima” Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016, h.

disepakati, dimana penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.<sup>20</sup>

Adapun pengertian murabahah menurut para ahli, dari pengertian tersebut diambil dari beberapa sumber yang terpercaya, diantaranya sebagai berikut:

1. Menurut fuqaha hanafi yang terkenal, Al-Marginani, mendefinisikan murabahah sebagai penjualan barang apapun pada harga pembelian yang ditambah dengan jumlah yang tetap sebagai keuntungan.<sup>21</sup>
2. Ibnu Qudama, fuqaha hambali, mendefinisikannya sebagai penjualan pada biaya modal ditambah dengan keuntungan yang diketahui. Pengetahuan akan biaya modal adalah persyaratan utamanya.<sup>22</sup>
3. Menurut Imam Malik, murabahah dilakukan dan diselesaikan dengan pertukaran barang dan harga, termasuk margin keuntungan yang telah disetujui bersama pada saat itu dan pada tempat itu pula. Para penganut Malik secara umum tidak menyukai penjualan ini karena pemenuhannya sangat sulit. Akan tetapi mereka juga tidak melarangnya.<sup>23</sup>

Dari semua pengertian yang sudah dipaparkan diatas bahwa apabila terjadi jual beli, maka pihak penjual barang mempertegas harga pembelian yaitu harga pokok dan keuntungan yang disepakati antara

---

<sup>20</sup> Antonio, Muhammad Syafi'i. "Bank Sya'iah: dari theory ke praktik". Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008, h.

<sup>21</sup> Muhammad Ayub, Understanding Islamic Finance, Terjemahan Aditya Wisnu Abadi, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009, h. 337

<sup>22</sup> Ibid, h. 338

<sup>23</sup> Ibid

penjual dan pembeli, agar memudahkan keduanya dalam bertransaksi, apabila ada kejelasan antara kedua belah pihak, maka semua tidak akan merasa dirugikan. Adapun indikator yang digunakan dalam pembiayaan murabahah adalah (1) Kesepakatan jual beli (2) Margin keuntungan (3) cara pembayaran (tunai dan cicilan) (4) penerimaan barang.<sup>24</sup>

Jadi singkatnya, murabahah adalah akad jual beli yang menyatukan harga pokok perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli.

## 2. Dasar Hukum Murabahah

### a. Al-Qur'an

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang

<sup>24</sup> Ibid

*larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*

Dari kandungan ayat diatas bahwa, Allah SWT tidak melarang jual beli selagi tidak menyalai aturan yang sudah ditetapkan. Dalam jual beli mengambil keuntungan yang semestinya/sewajarnya saja, tidak melebihi harga awal pembelian. Maksudnya dalam jual beli tidak mengambil keuntungan berkali-kali lipat dari harga pembelian. Bahwa Allah telah melarang orang-orang yang mengambil riba dari hasil perniagaan/ jual beli, Dia berjanji akan memasukkan kedalam neraka, dan akan menghukum orang-orang yang melanggar perintah dan larangan-Nya, orang-orang tersebut akan kekal didalam neraka.

b. Hadist Nabi Muhammad SAW

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ, (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

*Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda,*

*"Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka." (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).<sup>25</sup>*

Maksud dari hadist diatas bahwa dalam melakukan jual beli didasari suka sama suka, akan tetapi jangan memanfaatkan hasil dari kesukaan pembeli terhadap barang yang dibeli, dengan menaikkan

---

<sup>25</sup> Departemen Agama, Al-Qur'an, h. 2

harga awal secara berlipat-lipat tanpa memikirkan pembeli. Maka penjual tersebut memakan riba dari hasil penjualan, itu dilarang oleh Allah SWT.

c. Fatwa DSN-MUI

Aturan tentang *Murabahah* yang tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/DSN- MUI/IV/2000, tanggal 1 April 2000 tentang *Murabahah* yaitu:<sup>26</sup>

Menimbang, Mengingat, Memperhatikanz Memutuskan, menetapkan: Fatwa tentang *Murabahah*. Pertama: Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah:

1. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
2. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
3. Barang yang dipeljualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
4. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
5. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
6. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
7. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam

---

<sup>26</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari Teori ke Praktek, Jakarta: Gema Insani, 2001, h. 102

kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

8. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
9. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
10. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Kedua: Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah:

1. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
2. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
3. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
4. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.



5. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
6. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
7. Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka :
  - a. jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga;
  - b. jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Ketiga: Jaminan dalam *Murabahah*:

1. Jaminan dalam *murahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Keempat: Utang dalam *Murahah*:

1. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.

2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan,

Kelima: Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Keenam: Bangkrut dalam *Murabahah*:

1. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan. Ditetapkan di:

Jakarta Tanggal: 26 Dzulhijjah 1420 H / 1 April 2000 M

a. Fatwa DSN-MUI no. 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka  
*Murabahah*

- 1) Dalam akad Dalam akad pembiayaan *murabahah*, Lembaga Keuangan Syari'ah (LKS) dibolehkan untuk meminta uang muka apabila kedua belah pihak bersepakat.

- 2) Besar jumlah uang muka ditentukan berdasarkan kesepakatan.
- 3) Jika nasabah membatalkan akad *murabahah*, nasabah harus memberikan ganti rugi kepada LKS dari uang muka tersebut.
- 4) Jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, LKS dapat meminta tambahan kepada nasabah.
- 5) jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, LKS harus mengembalikan kelebihannya kepada nasabah.

b. Fatwa DSN-MUI no. 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam *Murabahah*

- 1) Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qimah*) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
- 2) Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
- 4) Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (persetujuan) yang dimuat dalam akad.

5) Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

c. Fatwa DSN-MUI no. 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang sanksi atas nasabah mampu yang menunda-nunda

1) Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja.

2) Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan force majeure tidak boleh dikenakan sanksi.

3) Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan itikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi.

4) Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.

5) Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.

6) Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

d. Fatwa DSN-MUI no. 23/DSN-MUI/IX/2002 tentang potongan pelunasan dalam *Murabahah*:

1) Jika nasabah dalam transaksi *murabahah* melakukan pelunasan pembayaran tepat waktu atau lebih cepat dari waktu yang telah disepakati, LKS boleh memberikan potongan dari kewajiban pembayaran tersebut, dengan syarat tidak diperjanjikan dalam akad.

- 2) Besar potongan sebagaimana dimaksud di atas diserahkan pada kebijakan dan pertimbangan LKS.<sup>27</sup>

### 3. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun dari akad Murabahah yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa, yaitu:<sup>28</sup>

a. Pelaku

Pelaku cukup tau hokum dan sudah *baligh* (berakal dan dapat membedakan), sehingga jual beli dengan anak kecil dianggap sah, apabila seizinnya walinya.

b. Objek jual beli, harus memahami:

- 1) Barang yang diperjual belikan adalah barang halal, maka semua barang yang diharamkan oleh Allah, tidak dapat dijadikan sebagai objek jual beli, karena barang tersebut dapat menyebabkan manusia bermaksiat/ melanggar larangan Allah.
- 2) Barang yang diperjual belikan harus dapat diambil mamfaatnya atau memiliki nilai, dan bukan merupakan barang-barang yang dilarang diperjual belikan, misalnya: jual beli barang kadaluarsa.
- 3) Barang tersebut dimiliki oleh penjual, jual beli atas barang yang dimiliki oleh penjual adalah tidak sah karena bagaimana mungkin ia dapat menyerahkan kepemilikan barang kepada orang lain atas barang

<sup>27</sup> Fatwa DSN-MUI (On-line) tersedia di [www.tafsirq.com](http://www.tafsirq.com)

<sup>27</sup> Wasilah dan Sri Nurhayati, "akuntansi syariah di Indonesia; edisi 4" Jakarta: salemba empat, 2013, h.

<sup>28</sup> Sri Nurhayati wasilah, Akuntansi Syariah di Indonesia, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), h. 179-182)

yang bukan miliknya. Jual beli oleh bukan pemilik barang seperti ini, baru akan sah apabila mendapatkan izin dari pemilik barang.

- 4) Barang tersebut dapat diserahkan tanpa tergantung dengan kejadian dimasa depan. Barang yang tidak jelas waktu penyerahannya adalah tidak sah, karena dapat menimbulkan ketidakpastian (*gharar*), yang pada gilirannya dapat merugikan salah satu pihak yang bertransaksi dan dapat menimbulkan persengketaan.
- 5) Barang tersebut harus diketahui secara spesifik dan dapat diidentifikasi oleh pembeli sehingga tidak ada *gharar* (ketidakpastian)
- 6) Barang tersebut dapat diketahui kuantitas dan kualitasnya dengan jelas, sehingga tidak ada *gharar*.
- 7) Harga barang tersebut harus jelas, harga atas barang yang diperjualbelikan diketahui oleh pembeli dan penjual. Begitu harga disepakati, maka harga tersebut tidak boleh berubah.
- 8) Barang yang diakadkan ada ditangan penjual, barang dagangan yang tidak berada ditangan penjual akan menimbulkan ketidakpastian (*gharar*) pembeli yang menjual kembali barang yang dia beli sebelum serah terima, dapat diartikan ia menyerahkan uang pada pihak lain dengan memperoleh uang lebih banyak.

c. Ijab Kabul

Pernyataan dan ekspresi saling ridho/ rela diantara pihak-pihak pelaku akad yang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi

atau cara-cara komunikasi modern. Apabila jual beli telah dilakukan sesuai dengan ketentuan syari'ah maka kepilikannya, pembayaran dan pemmanfaatannya atas barang yang diperjualbelikan menjadi halal demikian sebaliknya.

#### 4. Jenis-jenis *Murabahah*

Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu:<sup>29</sup>

##### a. Murabahah tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan maksudnya adalah penyediaan barang tidak terpengaruh atau terkait terhadap pesanan atau pembeli.<sup>30</sup> Dengan kata lain, dalam murabahah tanpa pesanan, bank syariah menyediakan barang atau pesanan, bank syariah menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjual belikan dilakukan tanpa memperhatikan ada anggota yang membeli atau tidak.<sup>31</sup> Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/ akad jual beli murabahah dilakukan.

##### b. Murabahah berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan maksudnya bahwa perbankan syariah baru akan melakukan transaksi murabahah apabila ada anggota yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru akan dilakukan jika ada pemesanan. Pada murabahah ini, pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut. Murabahah berdasarkan pesanan ini dapat dibagi lagi menjadi

<sup>29</sup> Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung:pustaka setia, 2001), h. 101

<sup>30</sup> Dedy Achmad, *Manajemen pembiayaan syariah* (Yogyakarta akademi manajemen perusahaan YKPN, 2005), h. 119.

<sup>31</sup> Fanny Yunita Sri Rejeki, akad pembiayaan murabahah dan praktiknya pada PT BSM cabang Manado, jurnal *lex Privatum*, Vol.I No.2 Apr-jun 2013, h. 67.



dua yaitu, berdasarkan pesanan mengikat, dalam hal ini pihak anggota harus terikat oleh suatu perjanjian yaitu jika barangnya sudah ada maka harus beli. Sedangkan murabahah berdasarkan pesanan tidak terikat maksudnya adalah bahwa anggota boleh menolak atau mengembalikan pesanan yang sudah diterima.<sup>32</sup>

## 5. Manfaat Murabahah

### a. Bagi Bank

- 1) Manfaat pembiayaan *murabahah* bagi bank adalah sebagai salah satu bentuk penyaluran dana.
- 2) Untuk memperoleh pendapatan dalam bentuk margin.

### b. Bagi Nasabah

- 1) Salah satu cara untuk memperoleh barang tertentu melalui pembiayaan dari bank.
- 2) Nasabah dapat mengansur pembiayaan dengan jumlah angsuran yang tidak akan berubah masa perjanjiannya.<sup>33</sup>

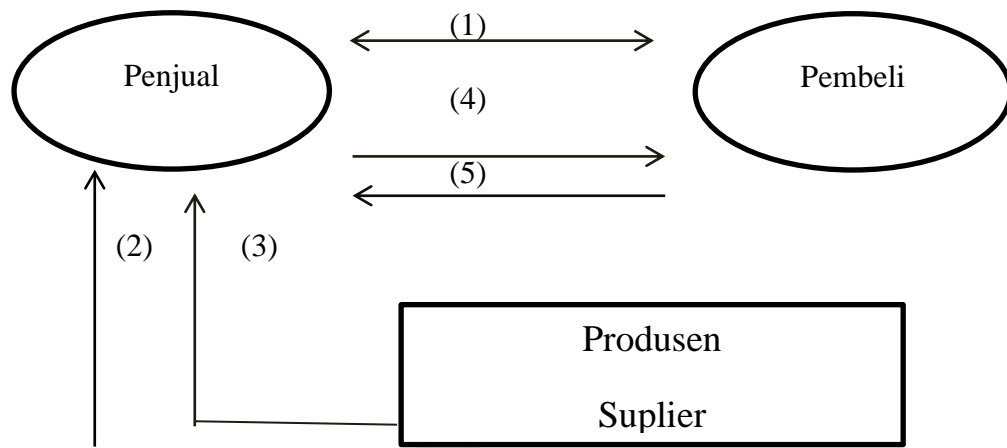
---

<sup>32</sup> Nurul Huda, Mohamad heykal, *Muhammad lembaga keuangan islam dan manajemen pembiayaan Bank Syariah*. (Jakarta prenada media group 2010), h. 101.

<sup>33</sup> Muhammad, manajemen pembiaayn Bank Syariah...., h. 47.

## 6. Konsep dan Penerapan Pembiayaan Murabahah

**Gambar 1**  
**Skema Pembiayaan Murabahah**



- (1) Kedua pelaku (pembeli dan penjual) melakukan akad *murabahah*
- (2) Penjual memesan dan membeli barang pada supplier
- (3) Barang diserahkan dari produsen
- (4) Barang diserahkan kepada pembeli
- (5) Pembayaran dilakukan oleh pembeli<sup>34</sup>

## 7. Indikator Murabahah

Menurut Karim ada empat indikator yang dilihat dari definisi, skema, ketentuan, perhitungan dan lain-lain dengan tujuan untuk memperkuat variable pembiayaan murabahah yang akan digunakan dalam analisis pembiayaan *Murabahah*, yaitu:

### 1. Kesepakatan Jual Beli

Menurut Karim, kesepakatan jual beli dalam murabahah yaitu menyatakan kesepakatan jual beli seperti harga penjualan barang

ditambah keuntungan yang disepakati. Dimana lembaga keuangan menyatakan/ memberitahu nama, jenis, type, ukuran kendaraan yang diinginkan pihak pemohon

## 2. Margin keuntungan

Menurut karim menerapkan margin keuntungan terhadap pembiayaan salah satu nya pembiayaan murabahah dengan cara memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah maupun waktu (timing). Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan.

## 3. Cara pembayaran

Menurut karim pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli atau sewa bedasarkan akad murabahah disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum didalam perjanjian pembiayaan. Pembayaran murabahah dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam murabahah juga diperkenankan adanya penyerahan barang di awal akad dan pembayaran kemudian (setelah awal akad), baik dalam bentuk angsuran maupun bentuk *lump sum* (sekaligus).

## 4. Penerimaan Barang

Penerimaan barang adalah mekanisme penerimaan barang dari yang dikirimkan oleh penjual sesuai dengan surat order pembelian, yang

akan diterima oleh pihak pemesan. Kegiatan yang dilakukan bagian penerima barang harus memeriksa dari segi kecocokan data saat memesan seperti, fisik barang meliputi spesifikasi barang (nama, jenis, type, ukuran) kendaraan yang diinginkan oleh pemesan.

Agar pembiayaan modal kerja Murbahah berjalan dengan baik, maka pembiayaan modal kerja Murabahah harus memiliki indikator-indikator sebagai berikut:

- a. Skala Usaha adalah besarnya kebutuhan modal kerja suatu usaha sangat tergantung kepala skala usaha yang dijalankan.
- b. Tingkat kesulitan usaha adalah masalah yang akan dilalui pengusaha dalam berusaha.
- c. Karakteristik modal adalah sistem pembayaran yang akan dilakukan dalam pembiayaan.
- d. Jenis usaha adalah porsi besarnya kebutuhan modal masing-masing jenis usaha berbeda-beda.<sup>35</sup>

#### **D. UMKM ( Usaha Mikro Kecil Menengah)**

##### **1. Pengertian UMKM**

Definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana

---

<sup>35</sup> Adiwarman Karim, Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, (Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2013), h.234

diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.<sup>36</sup> Di dalam Undang-undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp.300 juta.
- b) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp.500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha

---

<sup>36</sup> Tulus T.H. Tambunan, *UMKM di Indonesia*, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009), hal.16

memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300 juta hingga maksimum Rp.2.500.000, dan.

- c) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp.500 juta hingga paling banyak Rp.100 milyar hasil penjualan tahunan di atas Rp.2,5 milyar sampai paling tinggi Rp.50 milyar.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, perbedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar negara.<sup>37</sup>

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan

---

<sup>37</sup> 6Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*, (Jakarta: LP3ES, 2012), hal. 11

usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Beberapa keunggulan UKM terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut:

- a) Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b) Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- c) Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.
- d) Fleksibilitas dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi.
- e) Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan.<sup>38</sup>

## 2. Kriteria UMKM

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

- a) Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:

---

<sup>38</sup> Tiktik Sartika Partomo&Abd. Rachman Soejoedono, “Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi”, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004), hal. 13



- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).
- b) Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:
- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- c) Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:
- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta`rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00

(sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).<sup>39</sup>

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang. Menurut Kementerian Keuangan, berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan /usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000 atau asset (aktiva ) setinggi-tingginya Rp.600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati ). Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya.

---

<sup>39</sup> Tulus Tambunan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, hal

### 3. Peranan UMKM

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.<sup>40</sup>

### 4. Karakter Usaha Mikro

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti: perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

---

<sup>40</sup> Tulus Tambunan, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia*, h.1.

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut:<sup>41</sup>

- a) Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.
- b) Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- c) Modal terbatas
- d) Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- e) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- f) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- g) Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahan- kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal

---

<sup>41</sup> Pandji Anoraga, Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro, (Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana 2010), h. 32

terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.<sup>42</sup>

## 5. Kekuatan dan Kelemahan UMKM

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

- a) Penyediaan lapangan kerja peran industri kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia
- b) Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
- c) Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar
- d) Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya
- e) Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

---

<sup>42</sup> Ibid. h. 33.

## 6. Indikator Perkembangan Usaha

Dalam memberikan pembiayaan modal usaha, perbankan syariah dan konvensional memiliki perbedaan yang dijadikan sebagai indikator layak atau tidaknya suatu usaha diberikan pembiayaan ini. Diantaranya adalah, dalam perbankan syariah usaha tersebut harus memenuhi indikator berikut:

- a. Usaha yang dijalankan tidak memenuhi unsur riba.
- b. Tidak menjual atau mengoperasikan barang-barang yang gharar.
- c. Penepatan ujroh antara bank dan nasabah adalah berdasarkan bagi hasil.

Sedangkan dalam penyaluran pembiayaan modal usaha perbankan konvensional hanya akan berfokus pada prospek kedepan suatu usaha yang akan dijalankan, tidak memperdulikan apakah usaha yang dijalankan sesuai dengan syariah islam atau tidak, serta pembayaran pembiayaan beserta keuntungannya untuk pihak bank ditetapkan diawal dengan persenan.<sup>43</sup>

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolok ukur tingkat keberhasilan dan perkembangan perusahaan kecil dapat dilihat dari peningkatan omset penjualan. Tolok ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bahkan bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit tolok ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk

---

<sup>43</sup> Hevin Elma atriningrum, “*pengaruh pembiayaan atau kredit terhadap tingkat pendapatan dan perkembangan UMKM (analisa perbandingan lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah dipasar bringharjo)* “, Skripsi fakultas agama Islam universitas muhamadiyah, jogjakarta, 2016, h.20

memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut. Adapun indikator dalam perkembangan suatu usaha diantaranya adalah

- a) Meningkatnya omset penjualan.
- b) Pertumbuhan tenaga kerja.
- c) Pertumbuhan pelanggan.<sup>44</sup>

## E. Tinjauan Pustaka

Sebelum melakukan penelitian lebih lanjut penulis melakukan penelaahan karya-karya ilmiah yang berhubungan dengan penelitian yang akan diteliti dengan judul “Pengaruh Pembiayaan Ijarah dan Murabahah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) Pada BMT Fajar Bandar Lampung”. Tujuan adanya kajian adalah untuk menghindari adanya pembahasan yang sama dengan penelitian yang lain. Maka penulis menjelaskan topik penelitian yang penulis teliti berkaitan dengan masalah tersebut berupa kajian dan pembahasan diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Dari penelitian Ayu Kuswandari yang berjudul “efektivitas pembiayaan murabahah terhadap usaha mikro BMT Al-Muthi’in Yogyakarta “ berisi bahwa pembiayaan yang berikan oleh BMT Al- Muthi’in Yogyakarta dapat dikatakan efektif. Hal ini dibuktikan dengan terjadinya peningkatan pendapatan oleh nasabah usaha mikro dengan kenaikan sebesar 49% setelah memperoleh pembiayaan. Para nasabah mampu menggunakan secara efektif pembiayaan yang diberikan oleh BMT Al- Muthi’in. Modal secara

---

<sup>44</sup> Henita Sahany, “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bmt El-Syifa Ciganjur”, Skripsi Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2015



efektif digunakan untuk menambah volume penjualan, oleh karenanya pendapatan yang diperoleh menjadi bertambah. Walaupun, besar angsuran dan margin menjadi kontribusi sebagai faktor pengurang bagi pendapatan nasabah usaha mikro<sup>45</sup>

2. Dalam penelitian fahmi medias yang berjudul “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Baitul Maal Wa Tamwil di Kabupaten Magelang” beisi Program pemberdayaan ekonomi yang dilakukan oleh BMT terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dilaksanakan melalui penyediaan modal usaha dengan menggunakan akad musyarakah, murabahah, wakalah, dan qardhul hasan. Selain itu, BMT juga membantu memasarkan produk usaha anggota berkerjasama dengan lembaga dan instansi (Dinas Koperasi) dalam bentuk kolaborasi kegiatan pemberdayaan UMKM. Dampak yang dirasakan oleh pelaku UMKM melalui pemberdayaan yang dilakukan BMT diantaranya adalah terbantunya usaha UMKM anggota dalam pengembangan usaha yang berkaitan dengan kebutuhan modal usaha yang berimplikasi pada peningkatan keuntungan usaha UMKM.<sup>46</sup>
3. Dalam penelitiannya Muhammad Andi Prayogi yang berjudul “Pengaruh pembiayaan mikro syariah terhadap tingkat perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)” menyatakan pengaruh pembiayaan mikro syariah terhadap tingkat perkembangan usaha UMKM Pada PT. Cabang

---

<sup>45</sup> Ayu Kuswandari, “efektivitas pembiayaan murabahah terhadap usaha mikro BMT Al-Muthi’in Yogyakarta” (yogyakarta, UIN Sunan Kalijaga, 2017) Hal. 69.

<sup>46</sup> Fahmi Medias, “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Baitul Maal Wa Tamwil di Kabupaten Magelang”, (magelang, The 6 th University Research Colloquium 2017 Universitas Muhammadiyah Magelang, 2017), hal. 41

BRI Syariah Medan bahwa variabel pembiayaan mikro syariah berpengaruh signifikan terhadap pembangunan tingkat UMKM Bisnis di PT. Cabang BRI Syariah Medan.<sup>47</sup>

4. Dalam Penelitian Rizki Tri Anugrah Bhakti dalam penelitiannya tentang Pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan dengan prinsip bagi hasil oleh lembaga keuangan syariah mengatakan Pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan dengan prinsip bagi hasil oleh lembaga keuangan syariah di Kota Malang masih terbentur pada risiko yang harus dihadapi. Risiko tersebut berkaitan dengan kesulitan bank sebagai shahibul maal mendapatkan informasi yang akurat mengenai karakter nasabah pengelola (mudharib) dan mengenai usaha yang akan dibiayai pada saat menyeleksi mudharib dan usahanya tersebut. Oleh sebab itu untuk meminimalisir risiko yang ada, bank menerapkan pola *executing*, yaitu melakukan pembiayaan mudharabah tidak secara langsung kepada UMKM melainkan memberikan pembiayaan tersebut kepada koperasi primer serta Baitul Maal wat Tamwil (BMT).<sup>48</sup>

5. Dalam Penelitian Masniah yang berjudul Pembiayaan Mudharabah Pada Koperasi Baitulmalwat Tamwil Masalah Mursalah lil Ummah Studi Kasus pada BMT Sidogiri Pasuruan ini menyatakan bahwa strategi yang digunakan oleh BMT ini dengan penyaluran 5Cdan1S, dimana 5C adalah *character, capacity, condition, collateral, capital*, sedangkan 1S adalah

---

<sup>47</sup> Muhammad Andi Prayogi, "Pengaruh pembiayaan mikro syariah terhadap tingkat perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)", (Medan, Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Vol. 17 No. 2, 2017)hal.121

Syariah. Jenis pembiayaan yang dilakukan oleh BMT ini adalah untuk kepentingan usahas aja. Pembiayaan ini dilakukan dengan nisbah bagi hasil dengan pertimbangan produktivitas usaha yang dilakukan.

| NO | Nama Peneliti  | Judul Penelitian   | Perbedaan  | Hasil Penelitian  |
|----|----------------|--|--|---|
| 1  | Ayu Kuswandari | Efektivitas pembiayaan murabahah terhadap usaha mikro BMT Al-Muthi'in Yogyakarta                       | -tempat peneliian<br>-sampel menggunakan rumus slovin<br>- mengolah data dengan menggunakan spss 21.0  | Bahwa dari nilai uji parsial atau uji t masing-masing variable independen terhadap variable dependen didapati hasil bahwa pembiayaan berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan nasabah usaha mikro.  |
| 2  | fahmi medias   | Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Baitul Maal Wa Tamwil di Kabupaten Magelang | -tempat daerah penelitian<br>-penelitian kualitatif<br>-metode teknik pengambilan data dengan bservasi, dokumentasi, wawancara mendalam, termasuk FGD, dan angket. | hasil penelitian menunjukkan bahwa peran BMT terhadap pengembangan UMKM di Kabupaten Magelang sebagian besar terbatas pada pemberian pembiayaan dengan karakter sama dengan jenis pembiayaan non UMKM dan mengikutsertakan UMKM yang bermitra dengan BMT untuk mengikuti pelatihan yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM, baik level Kabupaten maupun Propinsi. |
| 3  | Muhammad       | Pengaruh   | -tempat daerah   | Variable  |

|   |                         |  |  |  |
|---|-------------------------|--|--|--|
|   | Andi Prayogi            | pembiayaan mikro syariah terhadap tingkat perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM)                         | penelitian dan dilakukan pada bank<br>-menggunakan uji f<br>-  | pembiayaan mikro syariah berpengaruh signifikan terhadap pembangunan tingkat UMKM Bisnis di PT Cabang BRI Syariah Medan.   |
| 4 | RizkiTri Anugrah Bhakti | Pemberdayaan UMKM melalui pembiayaan dengan prinsip bagi hasil oleh lembaga keuangan syariah                     | -tempat daerah penelitian<br>-fokus pada bagi hasil UMKMnya  | meminimalisir risiko yang ada, bank menerapkan pola executing, yaitu melakukan pembiayaan mudharabah tidak secara langsung kepada UMKM melainkan memberikan pembiayaan tersebut  |
| 5 | Siti Masniah            | Pembiayaan Mudharabah Pada Koperasi Baitulmalwat Tamwil Masalah Mursalah lil Ummah Studi Kasus pada BMT Sidogiri | -tempat daerah penelitian<br>-pembiayaan mudharabah<br>-teknik pengumpulan hanya dengan dokumentasi observasi dan dokumentasi. | Jenis pembiayaan yang dilakukan oleh bmt ini adalah untuk kepentingan usaha saja. Pembiayaan ini dilakukan dengan nisbah bagi hasil dengan pertimbangan produktivitas usaha yang dilakukan strategi pemberian pembiayaan ini menggunakan 5c+1s |

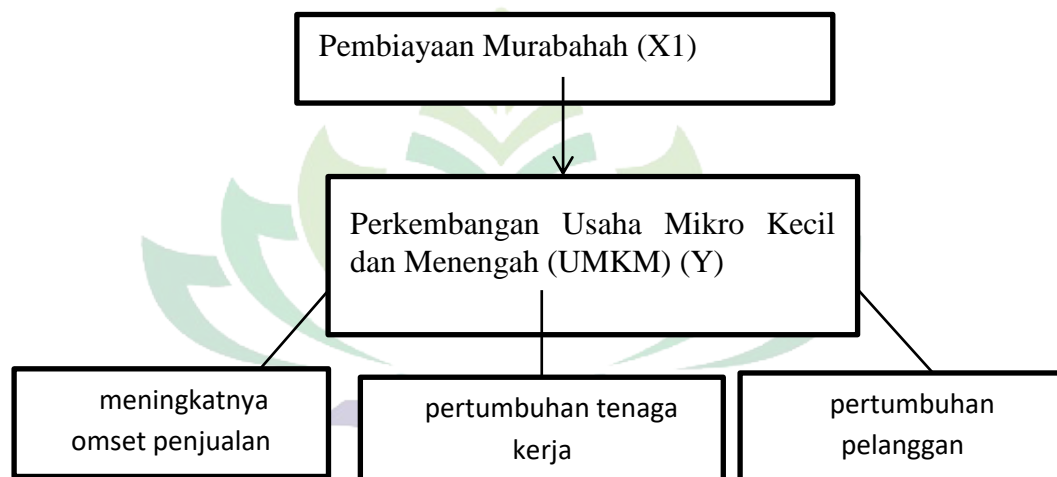
## F. Kerangka Berfikir

Kerangka berfikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian tersebut berkenaan dua variabel atau lebih. Apabila penelitiannya hanya membahas sebuah variabel atau, maka yang dilakukan

peneliti adalah mengemukakan deskripsi teoritis juga argumentasi terhadap variasi besaran variabel yang diteliti.<sup>49</sup>

Berdasarkan tinjauan pustaka dan penelitian terdahulu, maka dapat digambarkan suatu bagan kerangka pemikiran mengenai Pengaruh pembiayaan mikro syariah terhadap tingkat perkembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM).

Berdasarkan Uraian diatas, maka kerangka berfikir dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Berdasarkan kerangka pemikiran diatas dapat dijelaskan bahwa BMT Fajar cabang Bandar Lampung menggunkann pembiayaan murabahah untuk perkembangan usaha anggota. Diharapkan dengan adanya pembiayaan murabahah ini mampu mengatasi masalah-masalah yang ada di UMKM. Seperti kurangnya modal untuk menambah penghasilan anggota. Dengan indikator meningkatnya omset penjualan pertumbuhan tenaga kerja dan pertumbuhan pelanggan.

<sup>49</sup> Malayu SP, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Bumi aksara 2014), h.200

## G. Hipotesis

Arikunto mengungkapkan bahwa yang dimaksud hipotesis adalah jawaban sementara terhadap permasalahan penelitian sampai terbukti melalui data terkumpul. Sebuah hipotesis yang diajukan memiliki fungsi yang sangat penting dalam suatu penelitian, yakni memberikan arah yang jelas terhadap pelaksanaan penelitian, berdasarkan pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian, yang kebenarannya harus diuji terlebih dahulu, berfungsi sebagai pemberi arah yang jelas terhadap pelaksanaan penelitian.<sup>50</sup>

Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan antara variabel X1 (Murabahah), Y(UMKM) maka dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

1. Pengaruh Pembiayaan Murabahah terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada bmt fajar bandar lampung

Hol : Pembiayaan Murabahah tidak berpengaruh signifikan terhadap usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada bmt fajar bandar lampung

Ha1: Pembiayaan Murabahah berpengaruh signifikan terhadap usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) pada bmt fajar bandar lampung

---

<sup>50</sup> *Ibid, h.64*

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku:

Achmad, Dedi. *Manajemen pembiayaan syariah* (Yogyakarta akademi manajemen perusahaan YKPN, 2005.

Adiwarman A. karim. *Bank Islam: Analisis fiqh dan keuangan edisi kelima*” Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.

Amirudin dan Zainal Asikin. *Pengantar Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2003.

Andrian, Sutedi. *Perbankan Syariah (Tinjauan dan Beberapa Segi Hukum)*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009.

Anoraga, Pandji *Ekonomi Islam Kajian Makro dan Mikro*, Yogyakarta: PT. Dwi Chandra Wacana 2010.

Antonio, Muhammad Syafi’i. ”Bank Syaiah: dari theory ke praktik”. Jakarta: PT Raja Grafindo, 2008.

Deprtemen Agama RI Al-Qur’an dan Terjemahannya 30 juz, Bandung: PT sygma examedia arkanleema, 2014.

Drs. Muhammad, M. Ag., *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: (UPPP) AMPYKPN, 2005.

Huda, Nurul, *Lembaga Keuangan Islam: Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Kencana, 2013.

Huda, Nurul, Mohamad heykal, Muhammad lembaga keuangan islam dan manajemen pembiayaan Bank Syariah. Jakarta prenada media group 2010.

Ifham Sholihin, Ahmad. *(Pedoman Umum Keuangan Syariah*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2010.

Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2015.

Iskandar, *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial (Kuantitatif dan Kualitatif)* Jakarta: Gaung Persada Press 2008.

Karim, Adiwarman. *Bank Islam Edisi Pertama*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003.

Karim,Adiwarman. Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan, Jakarta: RajaGrafindoPersada, 2013.

Kasmir, manajemen perbankan Jakarta: PT. Rajawali pers,2008.

Kasmir, Manajemen Perbankan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.

Kasmir, Manajemen, Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.

Lukman Dendawijaya, manajemen perbankan, Bogor, Ghalia Indonesia, 2003.

Malayu SP, Manajemen Sumber Daya Manusia, Jakarta: Bumi aksara 2014.

Mervyn K. lewis, Perbankan Syariah Prinsip praktik dan Prospek, Jakarta: Serambi,2002.

Muhammad Ayub, Understanding Islamic Finance, Terjemahan Aditya Wisnu Abadi, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009.

Muhammad Syafi'i Antonio, Bank Syariah dari teori ke prakttik,(Jakarta:Gema insaninpress, 2001.

Muhammad Syafi'I Antonio, Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik, (Jakarta: Gema Insani, 2001.

Muhammad, Manajemen Dana Bank Syari'ah, Yogyakarta : Ekonisia. , 2005

Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah, Yogyakarta : UPP STIM YKPN, 2016.

Muhammad. Manajemen Dana Bank Syari'ah. Yogyakarta : Ekonisia, 2005.

Nurhayati wasilah, Sri, Akuntansi Syariah di Indonesia, (Jakarta: Salemba 2014), h. 179-182)

Sahany, Henita “Pengaruh Pembiayaan Murabahah Dan Mudharabah Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bmt El-Syifa Ciganjur”, Skripsi Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta: 2015.

Sinungan, Muchdarsyah, Dasar-Dasar dan Teknik Managemen Kredit, Jakarta : Bina Aksara. 1983, Hal.180



Suhrawardi K. Lubis, Hukum Ekonomi Islam Sinar Grafika, Jakarta, 2000.

Sujarweni, V. Wiratna, Metode Penelitian Bisnis dan Ekonomi (Yogyakarta: Pustaka Baru Pers 2015.

Sujarweni, Wiratama Metode Penelitian Bisnis & Ekonomi, (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.

Syafei, Rachmat Fiqih Muamalah, Bandung: pustaka setia, 2001.

T.H. Tambunan, Tulus, UMKM di Indonesia, (Bogor : Ghalia Indonesia, 2009.

Tambunan, Tulus Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting, Jakarta: LP3ES, 2012.

Tiktik Sartika Partomo & Abd. Rachman Soejoedono, “Ekonomi Skala Kecil/Menengah dan Koperasi” Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004.

Wasilah dan Sri Nurhayati, “akuntansi syariah di Indonesia; edisi 4” Jakarta: salemba empat, 2013.

#### **Jurnal:**

Ade Resalawati, *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia*, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2011.

Aminah lubis, “aplikasi murabahah dalam perbankan syariah” fitrah jurnal kajian ilmu-ilmu keislaman, vol.02 No.2 Desember 2016.

Aminah lubis, “aplikasi murabahah dalam perbankan syariah” fitrah jurnal kajian ilmu-ilmu keislaman, vol.02 No.2 Desember 2016.

Diah Ayu Wigati, “Peranan Pembiayaan Mudharabah terhadap Perkembangan U Mikro dari Anggota dan Calon Anggota Koperasi BMT Mu’amalah Syariah Tebureng Jombang” (Skripsi S1 Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, 2014.

Zulkifli Rusbi, dkk. ” Analisa Permasalahan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) melalui Pendekatan Analytical Network Process (ANP) (Magelang, Jurnal Al-Hikmah Vol. 13, No. 1, April 2016.

Fanny Yunita Sri Rejeki, akad pembiayaan murabahah dan praktiknya pada PT BSM cabang Manado, jurnal lex Privatum, Vol.I No.2 Apr-jun 2013.

Medias, Fahmi “Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Baitul Maal Wa Tamwil di Kabupaten Magelang”, (magelang, The 6 th University Research Colloquium 2017 Universitas Muhammadiyah Magelang, 2017.

Muhammad Andi Prayogi, “Pengaruh pembiayaan mikro syariah terhadap tingkat perkembangan usaha mikro kecil menengah UMKM”, (Medan, Jurnal Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Vol. 17 No. 2, 2017.

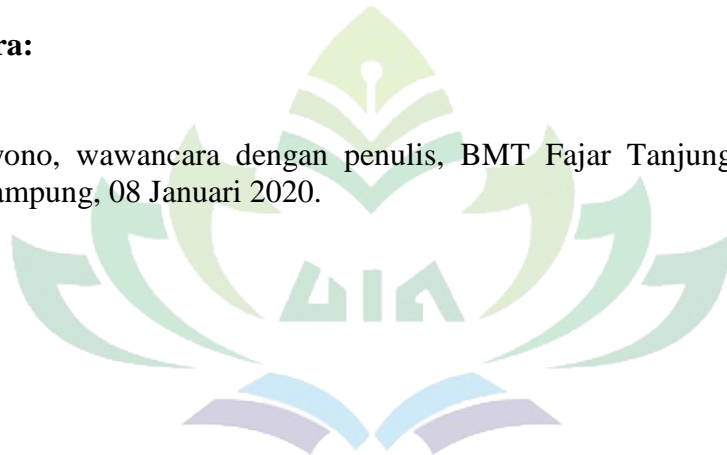
**Sumber On-Line:**

Arsip Dokumen BMT Fajar Bandar Lampung.

Fatwa DSN-MUI (On-line) tersedia di [www.tafsirq.com](http://www.tafsirq.com)

**Wawancara:**

Andi Cahyono, wawancara dengan penulis, BMT Fajar Tanjung Karang, Bandar Lampung, 08 Januari 2020.



# LAMPIRAN



## KUISIONER

Assalamua'laikum Wr. Wb.

Terimakasih saya ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu untuk menerima dan mengisi angket ini. Sehubungan dengan penelitian yang saya lakukan guna penyusunan skripsi dengan judul **“PENGARUH PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PADA BMT FAJAR BANDAR LAMPUNG”**, maka dengan kerendahan hati saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi Kuisisioner ini.

Isilah angket ini dengan sebaik-baiknya, angket inibukan alat tes sehingga tidak ada jawaban yang salah. Segala jawaban yang Bapak/Ibu berikan kami jamin kerahasiaannya. Bantuan serta partisipasi Bapak/Ibu sangat berarti untuk saya dan semoga menjadi amal kebaikan serta diterima Allah SWT. Atas kerjasama dan kesetiaan Bapak/Ibu saya mengucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Hormat saya

**Hengki Mahendra**  
NPM. ....

### A. Identitas Responden

Petunjuk : mohon isilah identitas Bapak/Ibu /Saudara dibawah ini dan berilah tanda (✓) pada pilihan jawaban sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : ☐ Laki-Laki ☐ Perempuan
3. Umur :
4. Lama usaha :

### B. Petunjuk Pengisian Kuisioner

Mohon mengisi daftar pernyataan dibawah ini dengan memberikan tanda (✓) pada alternatif jawaban yang paling sesuai dengan pendapat anda.

Keterangan :

- SS : Sangat Setuju  
S : Setuju  
KS : Kurang Setuju  
TS : Tidak Setuju  
STS : Sangat Tidak Setuju

### C. Kuisioner Penelitian Variabel Pembiayaan Murabahah (X<sub>2</sub>)

| No. | Pernyataan  | Jawaban |   |    |    |     |
|-----|---|---------|---|----|----|-----|
|     |   | SS      | S | KS | TS | STS |
| 1   | Persyaratan awal dalam mengajukan pembiayaan mudah untuk saya penuhi.       |         |   |    |    |     |
| 2   | Biaya administrasi dalam mengajukan pembiayaan murabahah tergolong ringan.  |         |   |    |    |     |
| 3   | Besar pembiayaan murabahah yang saya terima mencukupi kebutuhan usaha saya. |         |   |    |    |     |
| 4   | Margin yang ditentukan tidak memberatkan saya.                              |         |   |    |    |     |
| 5   | Saya mengajukan pembiayaan murabahah untuk menambah modal awal usaha saya   |         |   |    |    |     |

|   |   |  |  |  |  |  |
|---|---|--|--|--|--|--|
|   | yang telah berjalan selama ini  |  |  |  |  |  |
| 6 | Jangka waktu pelunasan pembiayaan murabahah yang disepakati tidak memberatkan saya.                               |  |  |  |  |  |
| 7 | Saya melakukan pembiayaan murabahah di BMT Fajar Bandar Lampung karena telah sesuai dengan prinsip syariah Islam. |  |  |  |  |  |
| 8 | Saya merasa puas dan sangat terbantu dengan pembiayaan murabahah yang ada di BTM Fajar Bandar Lampung             |  |  |  |  |  |

#### D. Kuisioner Penelitian Variabel Pembiayaan UMKM (Y)

| No. | Pernyataan   | Jawaban |   |    |    |     |
|-----|--|---------|---|----|----|-----|
|     |  | SS      | S | KS | TS | STS |
| 1   | Omset/nilai penjualan untuk usaha saya meningkat.  |         |   |    |    |     |
| 2   | Adanya kenaikan konsumen/pembeli setelah memperoleh pembiayaan dari BTM Fajar Bandar Lampung   |         |   |    |    |     |
| 3   | Pendapatan usaha saya meningkat setelah memperoleh pembiayaan dari BTM Fajar Bandar Lampung  |         |   |    |    |     |
| 4   | Perkembangan usaha yang saya rasakan sesuai dengan target/keinginan/harapan saya saat ini.   |         |   |    |    |     |
| 5   | Kondisi perekonomian saya meningkat dan saya lebih bisa memenuhi kebutuhan hidup daripada sebelumnya.                                  |         |   |    |    |     |
| 6   | Penjualan di UMKM saya sudah memenuhi target sehingga memudahkan saya untuk membayar angsuran pembiayaan agar tepat waktu              |         |   |    |    |     |
| 7   | Keuntungan usaha yang saya peroleh cukup baik sehingga memudahkan saya untuk membayar angsuran pembiayaan.                             |         |   |    |    |     |
| 8   | Ketika proses produksi/penjualan saya mengalami masalah, hal tersebut tidak membuat saya terlambat dalam membayar angsuran pembiayaan. |         |   |    |    |     |

Berikut hasil jawaban responden:

| MURABAHAH |      |      |      |      |      |      |      | Total | PERKEMBANGAN UMKM |      |      |      |      |      |      |      | Total |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| X1.1      | X1.2 | X1.3 | X1.4 | X1.5 | X1.6 | X1.7 | X1.8 |       | X2.1              | X2.2 | X2.3 | X2.4 | X2.5 | X2.6 | X2.7 | X2.8 |       |
| 4         | 4    | 5    | 5    | 4    | 5    | 3    | 4    | 34    | 4                 | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 32    |
| 4         | 4    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 34    | 4                 | 5    | 4    | 4    | 4    | 5    | 4    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 4    | 5    | 4    | 4    | 4    | 5    | 34    | 4                 | 4    | 5    | 5    | 4    | 5    | 3    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 32    | 4                 | 4    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 5    | 33    | 4                 | 4    | 4    | 4    | 4    | 5    | 4    | 4    | 33    |
| 5         | 4    | 5    | 4    | 5    | 4    | 4    | 4    | 35    | 4                 | 5    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 33    |
| 5         | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 4    | 5    | 36    | 4                 | 4    | 5    | 5    | 4    | 5    | 3    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 32    | 4                 | 4    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 3    | 5    | 4    | 5    | 4    | 3    | 32    | 4                 | 4    | 4    | 4    | 3    | 4    | 4    | 4    | 31    |
| 4         | 5    | 3    | 4    | 4    | 4    | 5    | 3    | 32    | 4                 | 5    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 33    |
| 4         | 4    | 5    | 5    | 4    | 5    | 3    | 4    | 34    | 4                 | 5    | 4    | 4    | 4    | 5    | 4    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 34    | 4                 | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 32    |
| 5         | 5    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 3    | 33    | 4                 | 5    | 4    | 4    | 4    | 5    | 3    | 4    | 33    |
| 5         | 5    | 4    | 5    | 4    | 5    | 3    | 4    | 35    | 4                 | 4    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 34    |
| 4         | 5    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 35    | 5                 | 5    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 5    | 5    | 36    | 5                 | 5    | 4    | 4    | 4    | 4    | 4    | 5    | 35    |
| 5         | 4    | 4    | 5    | 4    | 5    | 3    | 4    | 34    | 4                 | 4    | 5    | 5    | 4    | 5    | 3    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 34    | 4                 | 4    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 34    |
| 4         | 4    | 5    | 5    | 4    | 5    | 3    | 4    | 34    | 5                 | 4    | 5    | 4    | 4    | 4    | 5    | 4    | 35    |
| 4         | 4    | 4    | 5    | 5    | 4    | 4    | 4    | 34    | 5                 | 5    | 4    | 5    | 5    | 4    | 5    | 3    | 36    |

-Nama-nama Nasabah sampel penelitian

| No | Nama Nasabah | Lama pembiayaan |
|----|--------------|-----------------|
| 1  | Ahmad Yani   | 36 Bulan        |
| 2  | Leni         | 36 Bulan        |
| 3  | Kombes       | 24 Bulan        |
| 4  | Feriyanto    | 12 Bulan        |
| 5  | Tri Siswanto | 36 Bulan        |
| 6  | Syafuan      | 18 Bulan        |
| 7  | Sudirman     | 12 Bulan        |
| 8  | Maryasin     | 57 Bulan        |
| 9  | Husni Efendi | 24 Bulan        |
| 10 | Sutrisno     | 60 Bulan        |
| 11 | Mustofa      | 12 Bulan        |

|    |                  |          |
|----|------------------|----------|
| 12 | Junaidi          | 15 Bulan |
| 13 | Muhammad Ansori  | 48 Bulan |
| 14 | Sofwan Darmawan  | 36 Bulan |
| 15 | Jamaludin        | 36 Bulan |
| 16 | Istikomah        | 10 Bulan |
| 17 | M. Ikbali        | 24 Bulan |
| 18 | Ainun            | 12 Bulan |
| 19 | Wiwik Aji Wibowo | 24 Bulan |
| 20 | Superi           | 48 Bulan |

### Karakteristik Responden

#### Statistics

|   |         | Jeniskelamin | Umur | realisasi | lama |
|---|---------|--------------|------|-----------|------|
| N | Valid   | 20           | 20   | 20        | 20   |
|   | Missing | 0            | 0    | 0         | 0    |

#### Jeniskelamin

|       |           | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-----------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | laki laki | 14        | 70.0    | 70.0          | 70.0               |
|       | perempuan | 6         | 30.0    | 30.0          | 100.0              |
|       | Total     | 20        | 100.0   | 100.0         |                    |

#### Umur

|       |       | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 28.00 | 1         | 5.0     | 5.0           | 5.0                |
|       | 29.00 | 1         | 5.0     | 5.0           | 10.0               |
|       | 32.00 | 2         | 10.0    | 10.0          | 20.0               |
|       | 33.00 | 1         | 5.0     | 5.0           | 25.0               |
|       | 34.00 | 1         | 5.0     | 5.0           | 30.0               |
|       | 35.00 | 1         | 5.0     | 5.0           | 35.0               |
|       | 37.00 | 2         | 10.0    | 10.0          | 45.0               |
|       | 38.00 | 1         | 5.0     | 5.0           | 50.0               |
|       | 39.00 | 2         | 10.0    | 10.0          | 60.0               |
|       | 40.00 | 3         | 15.0    | 15.0          | 75.0               |
|       | 41.00 | 1         | 5.0     | 5.0           | 80.0               |



|       |    |       |       |       |
|-------|----|-------|-------|-------|
| 42.00 | 2  | 10.0  | 10.0  | 90.0  |
| 44.00 | 1  | 5.0   | 5.0   | 95.0  |
| 45.00 | 1  | 5.0   | 5.0   | 100.0 |
| Total | 20 | 100.0 | 100.0 |       |

## Validitas Murabahah

## Correlations

|          |                     | item1 | item2  | item3   | item4 | item5  | item6  | item7   | item8  | VAR00001 |
|----------|---------------------|-------|--------|---------|-------|--------|--------|---------|--------|----------|
| item1    | Pearson Correlation | 1     | .289   | .107    | -.126 | -.126  | .236   | -.252   | -.049  | .462     |
|          | Sig. (2-tailed)     |       | .217   | .653    | .597  | .597   | .317   | .283    | .838   | .116     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item2    | Pearson Correlation | .289  | 1      | -.325   | -.218 | -.055  | -.153  | .131    | -.467  | .542     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .217  |        | .162    | .355  | .819   | .519   | .582    | .038   | .861     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item3    | Pearson Correlation | .107  | -.325  | 1       | .122  | .081   | .227   | -.600** | .299   | .452     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .653  | .162   |         | .610  | .734   | .335   | .005    | .200   | .071     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item4    | Pearson Correlation | -.126 | -.218  | .122    | 1     | .190   | .535*  | -.362   | .241   | .557*    |
|          | Sig. (2-tailed)     | .597  | .355   | .610    |       | .421   | .015   | .117    | .307   | .011     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item5    | Pearson Correlation | -.126 | -.055  | .081    | .190  | 1      | -.535* | .172    | -.056  | .465     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .597  | .819   | .734    | .421  |        | .015   | .469    | .816   | .459     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item6    | Pearson Correlation | .236  | -.153  | .227    | .535* | -.535* | 1      | -.499*  | .104   | .559     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .317  | .519   | .335    | .015  | .015   |        | .025    | .663   | .120     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item7    | Pearson Correlation | -.252 | .131   | -.600** | -.362 | .172   | -.499* | 1       | .022   | .476     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .283  | .582   | .005    | .117  | .469   | .025   |         | .926   | .656     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item8    | Pearson Correlation | -.049 | -.467* | .299    | .241  | -.056  | .104   | .022    | 1      | .579**   |
|          | Sig. (2-tailed)     | .838  | .038   | .200    | .307  | .816   | .663   | .926    |        | .008     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| VAR00001 | Pearson Correlation | .362  | -.042  | .412    | .557* | .265   | .359   | -.106   | .579** | 1        |
|          | Sig. (2-tailed)     | .116  | .861   | .071    | .011  | .259   | .120   | .656    | .008   |          |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Correlations

|          |                     | item1 | item2  | item3   | item4 | item5  | item6  | item7   | item8  | VAR00001 |
|----------|---------------------|-------|--------|---------|-------|--------|--------|---------|--------|----------|
| item1    | Pearson Correlation | 1     | .289   | .107    | -.126 | -.126  | .236   | -.252   | -.049  | .462     |
|          | Sig. (2-tailed)     |       | .217   | .653    | .597  | .597   | .317   | .283    | .838   | .116     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item2    | Pearson Correlation | .289  | 1      | -.325   | -.218 | -.055  | -.153  | .131    | -.467* | .542     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .217  |        | .162    | .355  | .819   | .519   | .582    | .038   | .861     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item3    | Pearson Correlation | .107  | -.325  | 1       | .122  | .081   | .227   | -.600** | .299   | .452     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .653  | .162   |         | .610  | .734   | .335   | .005    | .200   | .071     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item4    | Pearson Correlation | -.126 | -.218  | .122    | 1     | .190   | .535*  | -.362   | .241   | .557*    |
|          | Sig. (2-tailed)     | .597  | .355   | .610    |       | .421   | .015   | .117    | .307   | .011     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item5    | Pearson Correlation | -.126 | -.055  | .081    | .190  | 1      | -.535* | .172    | -.056  | .465     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .597  | .819   | .734    | .421  |        | .015   | .469    | .816   | .459     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item6    | Pearson Correlation | .236  | -.153  | .227    | .535* | -.535* | 1      | -.499*  | .104   | .559     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .317  | .519   | .335    | .015  | .015   |        | .025    | .663   | .120     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item7    | Pearson Correlation | -.252 | .131   | -.600** | -.362 | .172   | -.499* | 1       | .022   | .476     |
|          | Sig. (2-tailed)     | .283  | .582   | .005    | .117  | .469   | .025   |         | .926   | .656     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| item8    | Pearson Correlation | -.049 | -.467* | .299    | .241  | -.056  | .104   | .022    | 1      | .579**   |
|          | Sig. (2-tailed)     | .838  | .038   | .200    | .307  | .816   | .663   | .926    |        | .008     |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |
| VAR00001 | Pearson Correlation | .362  | -.042  | .412    | .557* | .265   | .359   | -.106   | .579** | 1        |
|          | Sig. (2-tailed)     | .116  | .861   | .071    | .011  | .259   | .120   | .656    | .008   |          |
|          | N                   | 20    | 20     | 20      | 20    | 20     | 20     | 20      | 20     | 20       |

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Uji Validitas UMKM

**Correlations**

|                              | UMKM1  | UMKM 2 | UMKM 3 | UMKM 4 | UMKM 5 | UMKM 6  | UMKM 7  | UMKM 8 | VAR00001 |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|----------|
| UMKM1 Pearson Correlation    | 1      | .357   | .062   | -.153  | .049   | -.367   | .557*   | .000   | .609**   |
| Sig. (2-tailed)              |        | .122   | .794   | .519   | .837   | .112    | .011    | 1.000  | .004     |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |
| UMKM2 Pearson Correlation    | .357   | 1      | -.408  | -.458* | -.120  | .043    | .152    | .000   | .458     |
| Sig. (2-tailed)              | .122   |        | .074   | .042   | .614   | .858    | .523    | 1.000  | .272     |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |
| UMKM3 Pearson Correlation    | .062   | -.408  | 1      | .357   | -.196  | .419    | -.371   | .000   | .471     |
| Sig. (2-tailed)              | .794   | .074   |        | .122   | .407   | .066    | .107    | 1.000  | .248     |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |
| UMKM4 Pearson Correlation    | -.153  | -.458* | .357   | 1      | .681** | .043    | -.227   | -.323  | .442     |
| Sig. (2-tailed)              | .519   | .042   | .122   |        | .001   | .858    | .335    | .165   | .051     |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |
| UMKM5 Pearson Correlation    | .049   | -.120  | -.196  | .681** | 1      | -.288   | .255    | -.310  | .566**   |
| Sig. (2-tailed)              | .837   | .614   | .407   | .001   |        | .218    | .278    | .183   | .009     |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |
| UMKM6 Pearson Correlation    | -.367  | .043   | .419   | .043   | -.288  | 1       | -.642** | .000   | .543     |
| Sig. (2-tailed)              | .112   | .858   | .066   | .858   | .218   |         | .002    | 1.000  | .859     |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |
| UMKM7 Pearson Correlation    | .557*  | .152   | -.371  | -.227  | .255   | -.642** | 1       | -.294  | .477     |
| Sig. (2-tailed)              | .011   | .523   | .107   | .335   | .278   | .002    |         | .209   | .238     |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |
| UMKM8 Pearson Correlation    | .000   | .000   | .000   | -.323  | -.310  | .000    | -.294   | 1      | .543     |
| Sig. (2-tailed)              | 1.000  | 1.000  | 1.000  | .165   | .183   | 1.000   | .209    |        | .548     |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |
| VAR00001 Pearson Correlation | .609** | .258   | .271   | .442   | .566** | .043    | .277    | -.143  | 1        |
| Sig. (2-tailed)              | .004   | .272   | .248   | .051   | .009   | .859    | .238    | .548   |          |
| N                            | 20     | 20     | 20     | 20     | 20     | 20      | 20      | 20     | 20       |

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Realibilitas

Realibilitas UMKM

**Reliability Statistics**

|      |   |
|------|---|
|      |   |
| .499 | 8 |

Realibilitas Murabahah

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha <sup>a</sup> | N of Items |
|-------------------------------|------------|
| .456                          | 8          |

Uji Normalitas

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

|                                   |                | Unstandardized<br>Residual |
|-----------------------------------|----------------|----------------------------|
| N                                 |                | 20                         |
| Normal Parameters <sup>a, b</sup> | Mean           | .0000000                   |
|                                   | Std. Deviation | 1.05337332                 |
| Most Extreme Differences          | Absolute       | .152                       |
|                                   | Positive       | .139                       |
|                                   | Negative       | -.152                      |
| Kolmogorov-Smirnov Z              |                | .681                       |
| Asymp. Sig. (2-tailed)            |                | .742                       |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

### Uji Multikoleneritas

**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model        | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
|              | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| 1 (Constant) | 21.853                      | 6.860      |                           | 3.185 | .005 |
| Murabahah    | .349                        | .203       | .376                      | 1.721 | .102 |

a. Dependent Variable: unkm

### Uji Heteroskidas

**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model        | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
|              | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| 1 (Constant) | 21.853                      | 6.860      |                           | 3.185 | .005 |
| Murabahah    | .349                        | .203       | .376                      | 1.721 | .102 |

a. Dependent Variable: unkm

### Uji Linier Sederhana



**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model        | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig. |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
|              | B                           | Std. Error | Beta                      |       |      |
| 1 (Constant) | 21.853                      | 6.860      |                           | 3.185 | .005 |
| MURABAHAH    | .349                        | .203       | .376                      | 4.721 | .002 |

a. Dependent Variable: UMKM





